

Analisis Pengaruh Penerapan Office Channeling Terhadap Penambahan Dana Pihak Ketiga Pada Bank DKI Syariah

Agus Wismo Widodo
Wismo99@yahoo.com

Abstract

The research objective was to determine the optimization of the application of office channeling at Bank DKI Syariah, Wahid Hasyim Branch. The process of collecting data uses library data and field data by means of observation, interviews, and documentation. The results showed that the application of office channeling services was still limited to collecting third party funds, namely savings, current accounts and time deposits. The supporting factor in the application of Office channeling is having a fairly extensive network in the DKI area and has been supported by adequate information technology. The inhibiting factors of the lack of socialization and education to the public, and the non-recognition of the achievement of Office channeling as part of the business performance achievement of implementing Bank DKI Syariah Office channeling can increase third party funds, increase market share, expand service access to the public and can compete with conventional banks. The research implication is expected that DKI Syariah Bank can improve service quality, both in terms of service and products in the sharia channeling office. Bank DKI as the office in determining targets and achieving business performance so as to encourage maximum growth of funds.

Keywords: Office Channeling, third-party funds, profit sharing, Business Scale

PENDAHULUAN

Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia, khususnya dibidang Perbankan semakin mengalami kemajuan, baik dari aspek regulasi, aspek perbankan syariah maupun aspek jaringan. Dari aspek regulasi, Bank Syariah tanah air mendapat pijakan yang kokoh setelah adanya regulasi sektor perbankan pada tahun 1983, karena sejak saat itu diberikan keleluasaan penentuan tingkat suku bunga, termasuk peniadaan bunga. Namun kesempatan ini belum termanfaatkan Karena tidak diperkenankannya pembukaan kantor baru. Hal ini berlangsung sampai tahun 1988 dimana pemerintah mengeluarkan pakto 1988 yang memperkenankan berdirinya bank-bank baru.

Kemudian posisi perbankan syariah semakin pasti setelah di syahkannya UU Perbankan No.7 tahun 1992 yang secara tegas memberikan batasan bahwa bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang berbasis bunga, sebaiknya pula bank yang kegiatan usahanya tidak berprinsip bagi hasil tidak diperkenankan melakukan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil. Dengan diterbitkannya UU Nomor 7 tahun 1992 peluang perbankan syariah menjadi semakin luas.

Perkembangan perbankan Syariah pada era reformasi dilandasi dengan disetujuinya UU No,10 tahun 1998 yang mengamandemen UU No.7 tahun 1992. Dalam Undang undang tersebut diatur dengan rincian landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh Bank Syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan pengakuan bahwa sistem perbankan Indonesia terdiri dari bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan berdasarkan prinsip syariah (dual banking system). Hal ini yang mendorong tumbuhnya bank syariah Indonesia, baik dalam bentuk Bank Umum Syariah (BUS) maupun dalam bentuk Unit Usaha Syariah (UUS).

Bank DKI Syariah sebagai UUS Bank DKI yang merupakan salah satu Bank Pembangunan Daerah milik pemda DKI dimana sahamnya 99,87% dimiliki oleh pemprov DKI Jakarta dan 0.13 % dimiliki oleh PD pasar jaya. Bank DKI Syariah melayani berbagai jenis layanan

jasa perbankan, berupa dana yaitu giro, tabungan dan deposito, sedangkan produk pembiayaan yaitu KPR, pembiayaan multiguna, pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi dan pembiayaan mikro. Walaupun Bank DKI merupakan bank andalan Pemprov DKI Jakarta, namun pada kenyataannya banyak cabang dan cabang pembantu syariah masih kesulitan dalam menghimpun dana dari masyarakat.

Dalam rangka mengakomodir kebutuhan masyarakat yang ingin menyalurkan keuangannya melalui perbankan Syariah serta sebagai alternatif dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK), Bank DKI Syariah menerapkan Office Channelling di setiap Kantor Layanan Cabang. Hal ini sejalan dengan keinginan Bank Indonesia untuk mensosialisasikan Bank Syariah, mengingat kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah tidak terkena negative Spread seperti yang dialami oleh bank-bank Konvensional. Hal inilah yang membuat Bank Syariah terus tumbuh dan terhindar dari krisis.

Setelah Bank DKI Syariah mendapat izin operasional untuk penerapan Office Channelling dari Bank Indonesia, maka Bank DKI syariah memperluas jaringan kantor agar dapat menjangkau masyarakat membuka layanan Syariah. Tahap awal Bank DKI Syariah membuka 10 Kantor layanan Cabang yang tersebar di wilayah jabodetabek.

Dengan diterbitkannya PBI No 8/3/PBI/2006 tentang kebijakan Office Channelling yaitu perubahan kegiatan usaha Bank Umum Konvensional menjadi bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang menyediakan akses pelayanan yang lebih luas dan efisien, namun tetap memenuhi aspek kehati-hatian dan kepatuhan kepada prinsip syariah

Kebijakan office channelling ini bertujuan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah, karena saat ini masyarakat masih sulit untuk mendapatkan bank terdekat. Oleh karena itu dengan adanya layanan office channelling ini dapat memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah, seperti pembukaan rekening, penyetoran dan penarikan dana, baik berupa giro, tabungan maupun deposito.

Dengan mudahnya masyarakat melakukan transaksi tersebut, maka akan terus memacu pertumbuhan DPK Bank DKI Syariah, sehingga dana yang masuk tersebut akan berputar serta dapat disalurkan ke sektor riil. Pemanfaatan Office Channeling akan sangat menguntungkan, karena tidak perlu investasi besar dibandingkan pembukaan kantor cabang baru, karena dengan memanfaatkan kantor kantor induknya itu akan lebih efisien daripada membuka kantor baru. Dengan adanya sistem ini Bank Syariah tidak perlu lagi membuka cabang syariah di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Namun demikian sebaiknya pencapaian dana di kantor cabang maupun cabang pembantu yang melayani office channelling diberikan semacam reward berupa target market yaitu pencapaian dana di Office Channelling dijadikan pencapaian pada kantor layanan cabang tersebut, sehingga memberikan semangat untuk memasarkan Office Channelling.

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam rangka mengakomodir kebutuhan masyarakat yang ingin menyalurkan keuangannya melalui perbankan Syariah serta sebagai alternatif dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK), Bank DKI Syariah menerapkan Office Channelling di setiap Kantor Layanan Cabang. Hal ini sejalan dengan keinginan Bank Indonesia untuk mensosialisasikan Bank Syariah.

Dalam PBI No. 9/7/PBI/2007 pada Bab I pasal 1 ayat 20 didefinisikan bahwa Office Channelling adalah kegiatan penghimpunan, pembiayaan dan pemberian jasa perbankan lainnya

berdasarkan syariah yang dilakukan di kantor layanan Cabang untuk dan atas nama kantor cabang Syariah pada Bank yang sama.

Riana (2009) melakukan penelitian terkait dengan Pengaruh Kebijakan Sistem Office Channeling terhadap Kinerja Perbankan Syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan pada aspek kualitas manajemen dan aspek rentabilitas antara sebelum dan sesudah penerapan kebijakan office channeling. Rasio aspek kualitas manajemen ditunjukkan dengan pengujian NPM sebesar 0,352 sedangkan rasio aspek rentabilitas ditunjukkan dengan pengujian ROA sebesar 0,719 dan REO sebesar 0,178. Selain itu, ada perbedaan yang signifikan pada aspek likuiditas antara sebelum dan sesudah penerapan kebijakan office channeling. Penelitian tersebut di atas sama dengan penelitian penulis yakni membahas permasalahan Office channeling,

Salah satu kendala utama penetrasi dan pengembangan Bank Syariah adalah keterbatasan Jaringan. Karena itu Bank Indonesia ketika awal tahun 2006 meluncurkan kebijakan baru mengenai layanan syariah atau yang dikenal dengan istilah Office Channelling. Kebijakan tentang diperbolehkannya Bank Konvensional menerima tabungan dari nasabah Bank Syariah. Hal ini diharapkan mampu mendongkrak pangsa pasar Bank Syariah. Kebijakan Office Channelling dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat pada jasa perbankan syariah. Dengan sistem ini, bank syariah tidak perlu membuka kantor cabang syariah baru, sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktifitas perbankan agar mampu menunjang perekonomian nasional melalui kegiatan perbankan syariah.

Tujuan dibuatnya kebijakan Office Channelling ini adalah untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa Perbankan Syariah, karena dengan sistem ini Bank Syariah tidak perlu lagi membuka kantor cabang syariah di berbagai tempat. Cukup melakukan kerja sama dengan kantor cabang Bank Konvensional. Kebijakan ini memberikan manfaat bagi UUS dari Bank Konvensional, karena dengan sistem ini pula UUS menjadi lebih mudah melebarkan aksesnya melalui jaringan kantor cabang Bank Konvensional.

Penerapan Office channelling akan semakin memudahkan masyarakat melalui transaksi Syariah. Dengan kata lain, akses terhadap lokasi Bank Syariah yang selama ini menjadi kendala akan dapat teratasi, karena selama ini masyarakat yang akan bertransaksi dengan bank Syariah mengalami kesulitan karena masih terbatasnya jumlah Bank Syariah yang beroperasi di Indonesia.

Pelayanan Office Channelling ini diprediksi akan berpengaruh positif terhadap perkembangan industri Bank Syariah dimasa depan. Semakin mudah masyarakat mendapatkan akses layanan perbankan syariah maka diperkirakan Bank Syariah akan semakin tumbuh secara significant.

Ada beberapa hal yang melatar belakangi pembukaan Office Channelling di Bank DKI Syariah , antara lain

1. Meningkatkan asset Bank DKI Syariah sehingga dapat berperan dalam mewujudkan pertumbuhan asset perbankan dan dapat memenuhi harapan Bank Indonesia agar Bank Syariah mencapai market share sebesar 5% dari Bank Induknya.
2. Memenuhi harapan masyarakat dari berbagai kalangan yang ingin bertransaksi secara Syariah.
3. Mendorong peningkatan penghimpunan Dana Pihak Ketiga melalui produk-produk bank DKI Syariah.
4. Melakukan Effisiensi, Baik dari Sumber Daya Manusianya maupun dari pembukaan Jaringan baru yang tentunya akan memakan biaya yang tidak sedikit.

Office Channeling merupakan strategi yang ditempuh oleh Bank DKI syariah yang saat ini memiliki 2 kantor cabang dan 14 kantor cabang pembantu untuk mendorong pertumbuhan penghimpunan dana dan pemberian jasa perbankan lainnya berdasarkan prinsip syariah melalui kantor layanan cabang Bank Konvensional yang telah memiliki 14 kantor cabang dan 73 kantor cabang pembantu.

Dengan telah dibukanya Jaringan kantor di luar wilayah DKI, merupakan peluang yang baik buat Bank DKI Syariah untuk menambah Jaringan Office Channelling, sehingga dapat menghimpun dana masyarakat yang berada diluar Wilayah DKI.

Alhozaimy (2009) dalam penelitiannya menyatakan bahwa salah satu faktor terpenting bagi pertumbuhan ekonomi, pembangunan dan stabilitas adalah sistem keuangan. semakin stabil, kuat dan berkembang sistem keuangan suatu Negara. Penelitian ini akan berusaha untuk membangun hubungan antara teori pentingnya pembangunan keuangan untuk pertumbuhan ekonomi dan stabilitas disatu sisi dan gagasan bagi hasil-rugi sebagai alat alternative untuk ekonomi berbasis bunga. Selain itu, penelitian ini menganalisis sistem keuangan arab Saudi, sejarah, fitur, kekuatan dan kelemahannya.

Ziauddin (1996), *Money and Banking in Islam*, International centre for Research in Islamic Econmics, King Abdul Aziz University, Jeddah and Institute of Policy Studies, Islamabad, 1996. Zianudin dalam penelitiannya mengatakan bahwa minimnya pembiayaan bagi hasil (profit and loss sharing / PLS) atau dominasi pembiayaan Non Profit and Loss Sharing khususnya murabahah merupakan fenomena global bank syariah dimana-mana. Makalah ini menganalisis permasalahan di Indonesia dengan menggunakan metodologi Analytic Network Process (ANP) yang diawali dengan focus group discussion (FGD) dan wawancara mendalam dengan para akademisi dan praktisi perbankan syariah untuk memahami permasalahan dan mengembangkan jaringan ANP yang sesuai.

Penelitian ini menemukan bahwa penyebab kurangnya pembiayaan PLS bank syariah di Indonesia dapat disimpulkan menjadi dua penyebab utama dari aspek internal dan regulasi, yaitu kurangnya pemahaman dan kualitas sumber daya manusia (bankir syariah) dan kurangnya dukungan. peraturan. Solusi yang disarankan adalah meningkatkan pemahaman dan kualitas SDM dengan menetapkan anggaran minimal diklat, menerapkan sistem insentif atau subsidi, menetapkan standar minimal bagi pengelola bank syariah melalui fit and proper test berkala, melakukan pelatihan bagi kebutuhan jangka pendek, dan mendorong berdirinya lembaga pendidikan ekonomi dan perbankan Islam untuk kebutuhan jangka panjang. Solusi lain yang disarankan adalah memberikan dukungan melalui regulasi dengan mengkaji regulasi non pendukung, seperti klasifikasi kolektibilitas pembiayaan PLS, dan mengembangkan sistem insentif untuk meningkatkan pembiayaan PLS. Selain itu, strategi kebijakan yang paling efektif untuk mengatasi permasalahan bank syariah adalah dengan menerapkan strategi direct market driven, dimana kebijakan tersebut dimaksudkan untuk mengarahkan pengembangan bank syariah agar tetap berada pada jalur syariahnya menuju tujuan pembangunan yang diinginkan.

Zainul (2006) dalam tulisannya *Dasar-Dasar Manajemen Bank Sentral*. Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006 : Pemahaman yang rendah terhadap perbankan syariah salah satunya di akibatkan kurang sosialisasi yang di lakukan terhadap prinsip dan sistem ekonomi syariah. Dengan demikian, hal tersebut mempengaruhi persepsi dan sikap masyarakat terhadap bank syariah. Maka tugas penting yang harus dilakukan oleh pengelola bank syariah adalah meningkatkan sosialisasi sistem bank Syariah melalui media masa yang aktif, sehingga pengetahuan masyarakat mengenai bank syariah tidak hanya terbatas pada bank yang menggunakan sistem bagi hasil. Cara tersebut merupakan salah satu untuk memberikan pengetahuan mengenai bank syariah, semakin baik

pengetahuan tentang bank syariah semakin tinggi kemungkinan untuk mengadopsi bank syariah. Sebagian besar masyarakat yang mengadopsi bank syariah masih dominan di pengaruhi oleh emosi keagamaan dan belum berdasarkan pada pemahaman rasional yang baik. Berbagai upaya pun sudah di lakukan baik dari pemerintah maupun dari pihak yang terkait. Berbagai kegiatan yang mengenai syariah pun di lakukan demi memperkenalkan perbankan syariah ke mata masyarakat, dan seminar-seminar pun tak luput dilakukan. Bahkan, kini sudah ada beberapa lembaga pendidikan seperti Sekolah Tinggi Ekonomi Syariah Islamic Village yang memasukkan kurikulum tentang syariah dalam perkuliahannya. Selain itu banyak pula situs-situs di internet khusus yang membahas tentang perbankan syariah. Perkembangan yang terjadi di Indonesia secara umum ternyata tidak terjadi pada kalangan santri dan guru Pondok Pesantren Babus Salam. Pondok Pesantren Babus Salam adalah lembaga pendidikan Islam yang bertujuan membentuk pribadi muslim yang bertakwa dan berkualitas iman, ilmu dan amal yang dapat memenuhi harapan agama dan bangsa. Walaupun demikian masyarakat Pondok Pesantren Babus Salam masih banyak yang belum mengetahui tentang perbankan syariah. Dari hasil informasi yang di dapat peneliti dari beberapa santri dan guru di Pondok Pesantren Babus Salam mereka masih menggunakan transaksi bank konvensional baik untuk kebutuhan pribadi maupun tunjangan fungsional.

Hairiennisa (2007) melalui Penelitian mendeskripsikan perkembangan skala perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah kebijakan serta untuk mengetahui proyeksi target 5% pangsa pasar bank nasional pada akhir tahun 2008. Hasil analisis menunjukkan bahwa masing-masing Variabel dalam persamaan regresi linier berpengaruh secara bersama-sama terhadap total aset perbankan syariah, dan hasilnya diprediksi pada akhir tahun 2008 pangsa pasar perbankan syariah hanya mencapai 2,5% dari total aset bank secara nasional.

Penelitian dari Mooduto (2006) menunjukan bahwa Penerapan prinsip syariah berpengaruh signifikan terhadap kinerja Bank Islam. Penelitian di atas fokus meneliti bagaimana skala perbankan syariah dan pengaruh konsistensi penerapan syariah.

SUMBER DAYA MANUSIA (SDM).

Dari sisi SDM merupakan salah satu yang menjadi perhatian dan tantangan terbesar yang dihadapi berbagai industri termasuk industri perbankan syariah. Terlebih bank syariah dengan 3 pilarnya adil, transparan dan maslahat yang mengusung transaksi bunga bank haram ini tergolong masih baru dibandingkan industri perbankan konvensional. Seperti yang tercantum dalam Peraturan BI Nomor 11/10/PBI/2009 tentang unit usaha syariah pasal 25 ayat 2 poin ke 2 layanan syariah atau office channelling dapat dilaksanakan di kantor cabang atau kantor cabang pembantu bank umum konvensional dengan memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan salah satunya adalah pemenuhan sumber daya manusia yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan jasa Bank DKI Syariah dalam mempersiapkan sumber daya manusianya untuk kebutuhan pembukaan layanan Office Channelling menggunakan dua langkah, yaitu dengan memberikan pendidikan dan pelatihan terhadap rekrutmen pegawai baru Bank DKI Konvensional dengan cara memberikan pemahaman terhadap produk dan layanan syariah, juga dengan melakukan update produk dan layanan syariah SDM konvensional yang sudah ada. Ini selalu dilakukan oleh grup SDM Bank DKI yang biasanya melibatkan Cabang Syariah Wahid Hasyim, yang merupakan Cabang syariah pertama dibuka.

Secara rutin guna memberikan pengetahuan product knowledge yang selalu update seiring perkembangan produk dan layanan yang ada. Mempersiapkan SDM yang memahami tentang produk perbankan syariah dalam hal ini Bank DKI Syariah melalui Grup Pembinaan Cabang (GPJ) atau Grup sumberdaya manusia (GSM) membuat program training khusus bagi karyawan yang akan memberikan layanan di layanan sharia channeling office pada kantor cabang atau cabang pembantu

TEKINFO VOL. 21 No. 2, Oktober 2020

Bank DKI Konvensional. Karena mereka akan menjual produk-produk bank syariah maka mereka harus mengetahui tentang prinsip-prinsip syariah dan istilah-istilah produk yang di gunakan perbankan syariah sendiri. Bank DKI Syariah melalui GSM memberikan pelatihan tentang pemahaman dan prinsip-prinsip syariah serta pemahaman tentang praktek-praktek operasional perbankan untuk para praktisi yang akan di tugaskan di layanan Office channeling. Para karyawan layanan office channelling wajib mengikuti pelatihan, yang diberikan. Pelatihan yang diberikan meliputi pengetahuan tentang prinsip-prinsip syariah, pengetahuan tentang produk dan layanan Bank DKI Syariah serta penggunaan sistem aplikasi Bank DKI Syariah termasuk pembukaan rekening dan transaksi teller guna lebih meningkatkan kualitas dan kelancaran layanan syariah pada outlet office channeling.

TEKNOLOGI INFORMASI (TI)

Pelaksanaan operasional agar tidak tercampur DPK nasabah syariah dengan DPK nasabah bank konvensional, Bank DKI Syariah menggunakan teknologi yang telah didesain untuk pengembangan dual banking sistem dimana ada dua User-ID untuk masuk ke dalam sistem, satu untuk rekening konvensional dan satu untuk rekening syariah. Segala kegiatan yang dilakukan dikantor Office channeling tercatat secara otomatis dan online dengan laporan keuangan kantor cabang syariah induknya pada hari kerja yang sama. Penerapan teknologi sistem informasi secara otomatis dan online dapat memisahkan secara jelas laporan keuangan syariah. BI mensyaratkan layanan syariah atau office channelling bisa dilakukan di cabang-cabang konvensional di satu wilayah, di mana wilayah itu minimal ada satu cabang syariahnya. Karena seluruh penjualan di cabang konvensional melalui office channelling akan dibukukan di cabang syariah dan itu dilakukan secara online. Sistem teknologi yang online, selain memudahkan transaksi juga memudahkan pemantauan hasil kinerja dari Office channeling sehingga dapat diketahui tingkat perkembangan transaksi Office channeling setiap bulannya.

Kebijakan Office channeling untuk memperluas akses layanan Bank DKI Syariah agar masyarakat mendapat layanan perbankan syariah lebih mudah. Kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang perekonomian di wilayah DKI. Dampak Penerapan Office Channeling pada Bank DKI Syariah yaitu meningkatnya Number Of Account (NOA) dan Dana Pihak Ketiga (DPK) Bank DKI Syariah seperti pada tabel berikut :

Tabel 1 : Perkembangan NOA dan DPK Office Channelling Bank DKI Syariah Tahun 2019

BLN	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sept	Okt	Nov	Des
NOA	8,320	8,296	8,350	8,460	8,545	8,582	10,771	10,934	12,258	12,634	11,643	11,634
DPK (Jutaan)	61,961	59,966	60,507	60,158	67,692	70,367	78,359	76,706	81,601	86,043	96,306	144,498

Sumber Data : Laporan Keuangan PT. Bank DKI Syariah 2019

MARKET SHARE BANK DKI SYARIAH

Semakin mudah masyarakat mendapatkan akses layanan Bank DKI Syariah, maka diperkirakan pertumbuhan Bank DKI Syariah akan semakin besar secara signifikan. Pertumbuhan Bank DKI Syariah di Jabodetabek mengalami grafik peningkatan walau pertumbuhannya agak lamban namun

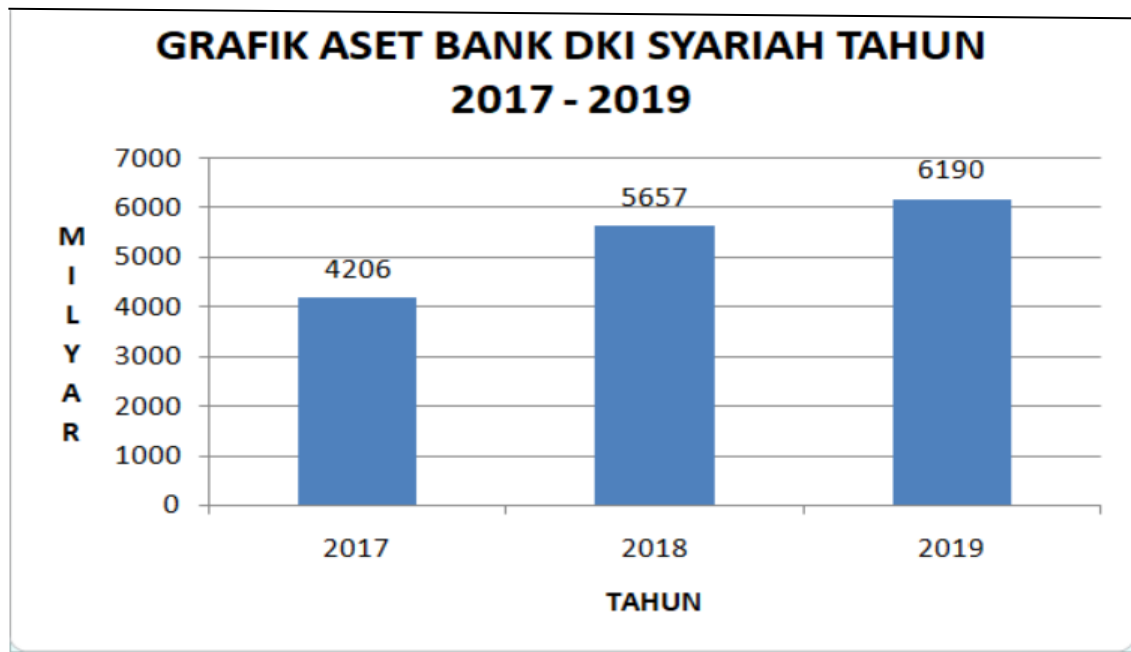
pasti. Perlu disadari, bahwa ditengah tekanan yang cukup berat terhadap stabilitas makro ekonomi secara umum dan perbankan khususnya, kondisi Bank DKI Syariah memperlihatkan kinerja yang relatif baik.

Tabel 2. Perkembangan Aset Bank DKI Syariah, tahun 2017-2019

No.	Tahun	Jumlah (Dalam Milyar Rupiah)
1	2017	4,206
2	2018	5,657
3	2019	6,190

Sumber Data : Laporan Keuangan PT. Bank DKI Syariah 2019

Untuk melihat lebih jelas perkembangan aset Bank DKI Syariah bisa dilihat pada Tabel 2 terlihat bahwa perkembangan aset Bank DKI Syariah pada tahun 2017 Rp. 4,206 milyar dan pada tahun 2018 meningkat menjadi Rp 5,657 milyar, tahun 2019 menjadi Rp. 6,190 milyar. Dari Tabel diatas bisa dilihat bahwa peningkatan aset Bank DKI Syariah cukup signifikan. Jika diperhatikan kondisi tersebut, kinerja Bank DKI Syariah cukup berbanding lurus dengan kinerja bank syariah secara nasional.



Adanya Office channeling di setiap kantor outlet Bank DKI menyebabkan para nasabah dengan mudah untuk mendapatkan layanan Bank DKI Syariah, sehingga dana pihak ketiga yang dihimpun Bank DKI Syariah semakin meningkat. Dengan demikian, peran perbankan syariah dalam melayani kebutuhan masyarakat dalam melayani simpanan DPK akan semakin membaik dan bisa meningkatkan pangsa pasar Bank DKI Syariah dan perbankan syariah secara umum.

ANALISA SWOT

Dalam strateginya Bank DKI mengambil langkah-langkah menggunakan pendekatan analisa SWOT Bank DKI Syariah yang dapat digambarkan sebagai berikut:

Strenght (kekuatan) Yang menjadi kekuatan Bank DKI Syariah adalah SDM yang menjalankan adalah tenaga yang sudah terbiasa melakukan transaksi perbankan konvensional sehingga tidak memerlukan waktu lama untuk mendidiknya, disamping itu Bank DKI sudah memiliki banyak cabang yang tersebar di Jabodetabek, sehingga transaksi Office Channelling dapat dilakukan di cabang

Weaknesses (kelemahan) Keterbatasan SDM yang memadai mulai dari top management hingga level terendah menyebabkan Bank DKI Syariah masih secara umum merekrut SDM yang berpengalaman dari bank konvensional sehingga pelaksanaan operasional dan kebijakan masih terbawa system konvensional. Selain SDM keterbatasan modal juga merupakan faktor kelemahan untuk melakukan ekspansi bisnis yang strategis dan secara besar-besaran untuk peningkatan kinerja perusahaan.

Opportunities (kesempatan) Adanya regulasi BI melalui PBI No. 15/13/PBI/2013 tentang Bank Umum Syariah dimana memberikan keleluasaan penerapan Office Channelling Bank DKI Syariah sehingga dengan sendirinya Bank DKI sebagai induk memberikan kesempatan untuk mengembangkan Office Channeling yang tepat, efektif dan terencana.

Threats (Ancaman) Kondisi internal yang menjadi ancaman khususnya terhadap perkembangan Office Channelling adalah kebijakan Bank DKI sebagai induk yang memberikan kesempatan untuk melakukan pemasaran produk Office Channelling secara maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

1. Afzal-ur-Rahman (1990), *Economic Doctrines of Islam*, Vol. 1-3, 3rd edition, Islamic Publication Ltd., Lahore, Pakistan.
2. Ahmed, Ziauddin et.al. *Money and Banking in Islam*, International centre for Research in Islamic Economics, King Abdul Aziz University, Jeddah and Institute of Policy Studies, Islamabad, 1996.
3. Alhozaimy, Yousef. *The Islamisation of Saudi Arabian Monetary Agency and the Financial System in the Kingdom of Saudi Arabia*, Experience from Selected muslim Counties (September 14,2009)
4. Anshari, Abdul Ghafur, *Perbankan syariah di Indonesia*. Yogyakarta : UGM Press 2007
5. Arifin, Zainul. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Sentral*. Jakarta: Pustaka Alfabet, 2006
6. Riana Afiati Mufidah, "Pengaruh Kebijakan Sistem Office Channeling terhadap Kinerja Perbankan Syariah", Tesis, Semarang : Universitas Negeri Semarang, 2009.
7. Rohaya, Hairienisa. *Perkembangan Skala Usaha Perbankan Syariah di Indonesia Pra dan Pasca Kebijakan Office Channeling*. LaRiba Jurnal Ekonomi Islam, vol.2 no. 2, Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia, 2008